

doi:10.5559/di.24.4.04

## PREGLAD MODELA ODREDNICA LAŽIRANJA ODGOVORA NA UPITNICIMA LIČNOSTI U SELEKCIJI ZA POSAO

Maša TONKOVIĆ GRABOVAC  
Filozofski fakultet, Zagreb

UDK: 159.923.3-057.191:303.62  
303.62:177.3-057.191  
005.953.2:303.62

Pregledni rad

Primljeno: 17. 2. 2015.

Lažiranjem odgovora na upitnicima ličnosti nazivamo tendenciju namjernog davanja netočnih odgovora kako bi se povećala vjerojatnost postizanja željenoga cilja, konkretno dobivanja posla. Ovo ponašanje u selekcijskoj situaciji nije lako otkriti ni izmjeriti, stoga je teorijski i praktično važno utvrditi o kojim to sve čimbenicima ovisi hoće li i u kojem stupnju kandidati lažirati svoje odgovore. Pokušavajući odgovoriti na to pitanje, u zadnjem desetljeću nekoliko je skupina autora sistematiziralo moguće čimbenike i predložilo modele koji specificiraju ključne odrednice lažiranja odgovora i njihove međusobne odnose. Zbog kratkoga vremena u kojem su nastali, modeli se uglavnom nisu referirali jedan na drugi, pa razni autori često iste odrednice nazivaju različitim imenom, kao i različite odrednice istim imenom, dok u oskudnim empirijskim istraživanjima rabe različite operacionalizacije istoga konstrukta. Stoga je cilj ovog rada dati sustavni pregled i kritički osvrt na sve relevantne modele lažiranja odgovora. Rad završava zaključkom pregleda modela lažiranja odgovora u kojem se ističu sličnosti i razlike između modela lažiranja odgovora, na čemu se temelje smjernice za buduća istraživanja odrednica lažiranja odgovora u selekcijskom kontekstu.

Ključne riječi: lažiranje odgovora, modeli lažiranja odgovora, odrednice lažiranja odgovora, upitnici ličnosti, selekcija



Maša Tonković Grabovac, Sveučilište u Zagrebu,  
Filozofski fakultet, Odsjek za psihologiju, Ivana Lučića 3,  
10 000 Zagreb, Hrvatska.  
E-mail: masa.tonkovic@ffzg.hr

## UVOD

---

Istraživači su ponudili razne definicije lažiranja odgovora (engl. *faking*) (Dilchert i Ones, 2011; McFarland i Ryan, 2000; Paulhus, 2011 i dr.), često koristeći se i nazivima: pristranost u odgovaranju (engl. *response bias*), set odgovaranja (engl. *response set*), stil odgovaranja (engl. *response style*), iskrivljavanje odgovora (engl. *response distortion*), socijalno poželjno odgovaranje (engl. *socially desirable responding*), upravljanje dojmovima (engl. *impression management*) i dr. (Ziegler, MacCann i Roberts, 2011). No iz aktualnoga viđenja koje daje Sackett (2011) jasno je da se ni jedan od ovih pojmova ne može smatrati sinonimom lažiranju odgovora. Prema njemu, opaženi rezultat na čestici upitnika ličnosti sastoji se od višestrukih sistematskih komponenata: 1. prosječnoga pravog rezultata kroz situacije, 2. situacijski specifičnoga pravog odmak od navedenoga prosječnog pravog rezultata, 3. pogrešne samopercepcije koja se generalizira kroz razne domene (samozavaravanje), 4. situacijski specifične pogrešne samopercepcije, 5. upravljanja dojmovima konzistentnoga kroz razne domene (dispozicijsko upravljanje dojmovima), 6. situacijski specifičnoga namjernog iskrivljavanja itd. Lažiranju odgovora jednaka je zadnja komponenta – situacijski specifičnoga namjernog iskrivljavanja. Konceptualno i operativno ono se može definirati kao razlika između dvije primjene iste skale ličnosti, pri čemu se u jednoj situaciji očekuje iskreno odgovaranje, a u drugoj motivirano iskrivljavanje odgovora. Iako ova definicija lažiranja nije univerzalna, čini se da se u nju dobro uklapaju definicije većine autora na tom području, npr. da je lažiranje odgovora težnja ispitanika da namjerno daju netočne odgovore kako bi povećali vjerojatnost postizanja željenoga cilja – dobivanja posla za koji se natječu (Goffin i Boyd, 2009).

Istraživanja pokazuju da se kandidati međusobno razlikuju u sklonosti lažiranju odgovora, a selekcijske situacije razlikuju se u mjeri u kojoj omogućuju lažiranje odgovora. Stoga lažiranje odgovora može umanjiti prognostičku valjanost upitnika ličnosti i kvalitetu selekcijskih odluka (Dilchert, Ones, Viswesvaran i Deller, 2006). S obzirom na to da je lažiranje odgovora ponašanje koje u selekcijskoj situaciji nije lako mjeriti, istraživanja na ovom području u novije se vrijeme okreću utvrđivanju o kojim to sve čimbenicima ovisi hoće li i u kojem stupnju kandidati lažirati svoje odgovore. U pokušaju da odgovore na to pitanje, u zadnjih desetak godina nekoliko je skupina autora sistematiziralo moguće čimbenike i predložilo modele koji specificiraju ključne determinante lažiranja odgovora i njihove međusobne odnose. U nastavku ćemo opisati sve relevantne, nama poznate, modele odrednica lažiranja odgovora te spomenuti i modele koji primarno opi-

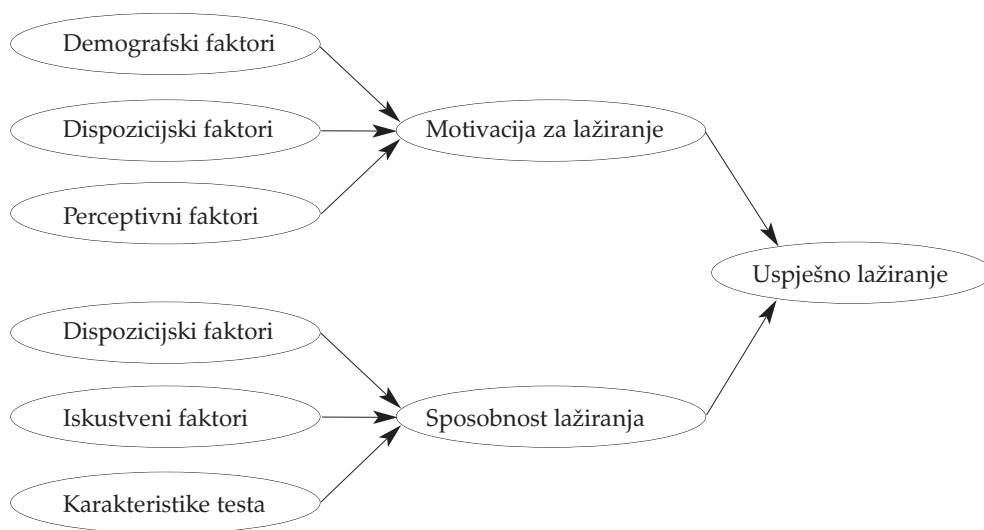
suju proces davanja odgovora na čestice upitnika ličnosti, pri čemu je lažiranje odgovora samo jedno od mogućih ponašanja.

### **INTERAKCIJSKI MODEL SNELL, SYDELLA I LUEKE (1999)**

Faktore pomoću kojih bi se mogla objasniti varijanca lažiranja odgovora među prvima su sugerirali Douglas, McDaniel i Snell (1996). Prvo, pretpostavili su da na lažiranje odgovora utječu karakteristike situacije. Na primjer, financijska kriza može povećati kandidatovu potrebu za poslom i potaknuti ga da lažira odgovore na upitniku ličnosti u selekciji, kako bi povećao svoje izgleda za dobivanje posla. Drugo, neki kandidati mogu imati veću mogućnost lažiranja odgovora, jer im njihov niski pravi rezultat na upitniku ličnosti ostavlja dovoljno prostora za iskrivljavanje odgovora u socijalno poželjnom smjeru. Treće, na lažiranje odgovora mogu djelovati i osobne karakteristike kandidata. Na primjer, stavovi da je lažiranje moralno prihvatljivo mogli bi utjecati na spremnost, a znanje o poželjnim odgovorima na sposobnost lažiranja odgovora. Nažalost, o svojim su pretpostavkama Douglas i suradnici izvijestili samo na jednoj konferenciji bez punoga teksta s detaljnijim opisom modela. Stoga, iako pionirski, ovaj model nije imao većeg odjeka u literaturi lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti u selekciji. No jedna od autorica, Andrea F. Snell, nastavila je svoj rad na odrednicama lažiranja odgovora te tri godine kasnije sa svojim suradnicima objavila prvi široko poznat model lažiranja odgovora.

Snell, Sydell i Lueke (1999) predložili su interakcijski model lažiranja koji integrira konstrukte iz domene individualnih razlika i kontekstualne faktore koji bi trebali utjecati na lažiranje odgovora na nekognitivnim mjerama u selekciji. Prema ovom modelu, sposobnost lažiranja i motivacija za lažiranje glavne su i neposredne odrednice uspješnog iskrivljavanja odgovora (Slika 1). Motivacija se odnosi na kandidatovu sklonost lažiranju odgovora te ostaje njegovom ključnom odrednicom i u kasnijim modelima drugih autora. Motivaciju za lažiranje određuju demografske, dispozicijske i perceptivne karakteristike kandidata te kontekstualni faktori. Sposobnost lažiranja se, s druge strane, odnosi na mogućnost kandidata da iskrivi svoje odgovore u željenom smjeru. Autori vjeruju da ona ovisi o dispozicijskim i iskustvenim faktorima te karakteristikama testa.

Za svaku grupu faktora autori su ponudili preliminarnu listu potencijalno prediktivnih varijabli. Na listi demografskih faktora motivacije za lažiranje našli su se spol i dob, pri čemu predviđaju da će više lažirati muškarci od žena te mlađi kandidati od starijih. No nije jasno bi li utjecaj ovih demografskih varijabli na motivaciju za lažiranje trebao biti izravan, ili bi one trebale moderirati utjecaj dispozicijskih ili perceptivnih faktora.



SLIKA 1  
Model lažiranja  
odgovora Snell,  
Sydella i Lueke (1999)

Kategorija dispozicijskih faktora motivacije za lažiranje uključuje stabilne individualne crte ličnosti koje su teorijski ili empirijski povezane s obmanjivanjem drugih i sličnim ponašanjima. Autori smatraju da bi lažiranje trebali predviđati visoki rezultati na skalama upravljanja dojmovima, skalama organizacijske devijantnosti te skalama makijavelizma i manipulativnosti, a niski rezultati na testu integriteta. Lažiranje bi trebalo biti povezano i sa stupnjem kognitivnoga moralnog razvoja te s unutarnjim lokusom kontrole koji se veže uz donošenje etičnijih odluka.

U kategoriji perceptivnih faktora, za koje autori pretpostavljaju da imaju najsnažniji utjecaj na lažiranje odgovora, nalaze se: ponašanja drugih, stavovi drugih, doživljena pravednost selekcijskoga sustava, stavovi kandidata prema lažiranju, očekivanja uspjeha u lažiranju te važnost ishoda dobivanja posla. Prediktivnost ponašanja i stavova drugih može se objasniti time što se ponašanje pojedinca u određenoj mjeri može objasniti njegovim doživljajem socijalnih normi. Vjerovanje da je lažiranje odgovora na nekognitivnim mjerama u selekciji prihvaćena praksa vjerojatno će utvrditi kandidatovu motivaciju da iskrivi svoje odgovore. Isti efekt trebali bi imati pozitivni stavovi samoga kandidata o lažiranju. Očekivanje uspjeha u lažiranju i važnost dobivanja posla podlogu u objašnjavanju motivacije kandidata za lažiranje imaju u Teoriji očekivanja – pojedinci su motiviraniji truditi se postići cilj ako percipiraju da za to imaju dobrih izgleda te ako im je ishod toga ponašanja važan (Vroom, 1964). Konačno, istraživanja organizacijske pravednosti upućuju na to da bi doživljaj nepravednosti selekcijskoga sustava mogao pozitivno predviđati lažiranje odgovora.

Premda tu kategoriju nisu prikazali u grafičkom prikazu modela, Snell i suradnici spominju i kontekstualne faktore, točnije: prisutnost i vrstu upozorenja te selekcijski omjer. Upozorenje o posljedicama eventualne detekcije lažiranja odgovora može u određenoj mjeri suzbiti stupanj lažiranja odgovora kandidata. Pritom nije svejedno kako je to upozorenje dano, jer razne vrste upozorenja mogu potencijalno imati različite efekte. Ova pretpostavka kasnije je višestruko potvrđena i u istraživanjima domaćih autora (Jerneiće i sur., 2010; Parmač Kovačić, Galić i Andreis, 2014) i u stranim metaanalizama (Dwight i Donovan, 2003) – upozorenje u prosjeku smanjuje lažiranje odgovora na upitnicima ličnosti za 30%. Uz upozorenje, koje se u selekcijskoj situaciji može kontrolirati, na lažiranje odgovora mogu utjecati i varijable koje su jednostavno karakteristika određene selekcijske situacije. Na primjer, ako kandidati misle da je selekcijski omjer vrlo nizak, mogu biti motiviraniji lažirati odgovore kako bi se uspješno natjecali s ostalim kvalificiranim kandidatima.

Popis odrednica sposobnosti lažiranja nešto je kraći. Što se dispozicijskih faktora tiče, pozitivnu vezu sa sposobnosti lažiranja te onda i lažiranjem odgovora možemo očekivati od opće mentalne sposobnosti i emocionalne inteligencije. Visoko inteligentni pojedinci razvit će bolje strategije odgovaranja i lakše će povećati svoje rezultate na nekognitivnim mjerama. Na sličan bi način na sposobnost lažiranja odgovora trebali djelovati iskustveni faktori kandidata. Kandidati koji su radili na određenom poslu neko vrijeme trebali bi moći lakše od ostalih kandidata otkriti koje su osobine najvažnije za taj posao. Kako bi uspješno lažirali odgovore u pravom smjeru, ti pojedinci trebali bi također biti sposobni prepoznati koje se osobine i radna ponašanja mjere u selekcijskom testu. Konačno, Snell i suradnici navode nekoliko karakteristika testa potencijalno prediktivnih za lažiranje. Tako bi do lažiranja odgovora u manjoj mjeri došlo na upitnicima koji sadrže prikri-vene čestice iz kojih je teško otkriti koji je odgovor poželjan za posao za koji se kandidati natječu, na upitnicima koji sadrže čestice tipa prisilnog izbora te na upitnicima na kojima se odgovori na čestice boduju na temelju empirijski utvrđenih povezanosti s poželjnošću za posao, a ne tako da odgovori na pojedinoj čestici linearno pridonose većem rezultatu na prediktoru.

U parcijalnoj su empirijskoj validaciji ovoga modela Lueke, Snell, Illingworth i Paidas (2001) pitali sudionike da na upitnik ličnosti odgovore u različitim hipotetskim scenarijima u kojima se očekuje da će kandidati lažirati svoje odgovore. Na temelju razlikovnih rezultata između odgovora dobivenih u iskrenoj situaciji i odgovora u pojedinim scenarijima autori

su našli da se ljudi mogu kategorizirati u tri grupe s obzirom na spremnost na lažiranje odgovora. Takav nalaz ide u prilog pretpostavci da postoje stabilne individualne razlike u lažiranju odgovora. Međutim, ovo istraživanje nije ispitalo specifične osobine ličnosti koje bi mogle pridonijeti individualnim razlikama u spremnosti ili motivaciji za lažiranje. Stoga, premda daje koristan okvir za bolje razumijevanje antecedenata lažiranja odgovora, možemo zaključiti da model Snell i suradnika ima nekoliko konceptualnih i empirijskih ograničenja. Istraživanja pojedinih odrednica nisu potvrdila pretpostavke da one značajno predviđaju lažiranje odgovora, a ponekad su čak nađene povezanosti suprotnoga smjera od onoga koji su pretpostavili Snell i suradnici. Na primjer, novija su istraživanja pokazala da veza između kognitivnih sposobnosti i lažiranja odgovora nije jednoznačna (Levashina, Morgeson i Campion, 2009) – osobe viših mentalnih sposobnosti generalno su manje sklone lažiranju, no kod onih koje se u to upuste pokazat će se pozitivna povezanosti između rezultata na testu općih mentalnih sposobnosti i mjera lažiranja. Osim toga, ovdje valja zaključiti da sposobnost lažiranja postaje relevantnom odrednicom tek kad se modeli lažiranja odgovora prošire tako da predviđaju uspjeh u lažiranju odgovora, a ne to ponašanje općenito. Nadalje, opravdanost povezivanja nepromjenjivih demografskih varijabli kao što su spol i dob sa spremnosti na lažiranje je upitna. Napokon, Snell i suradnici pojedine su elemente modela potkrijepili empirijskim nalazima iz istraživanja akademskoga varanja, krađa zaposlenika, obmanjivanja drugih i antisocijalnoga ponašanja, no model nikad nije ispitan u cijelosti, pa priroda pretpostavljenih odnosa ostaje otvoreno empirijsko pitanje.

## **MODELI LAŽIRANJA ODGOVORA NA NEKOGNITIVNIM MJERAMA MCFARLAND I RYAN**

### **Originalni model McFarland i Ryan (2000)**

Otprilike u isto vrijeme McFarland i Ryan (2000) empirijski su provjerile postavku Douglasa i suradnika (1996) da se uz lažiranje odgovora vežu neke osobne karakteristike kandidata. Istraživanje su provele na uzorku studenata, koji su petofaktorski upitnik ličnosti, biografski upitnik i test integriteta ispunjavali dvaput: u situaciji simulirane selekcijske situacije i u situaciji koja je poticala iskreno odgovaranje. Individualne mjere lažiranja autorice su operacionalizirale razlikovnim rezultatima na nekognitivnim mjerama između dvije primjene upitnika. Svoje su odgovore više lažirale osobe nižeg integriteta i niže savjesnosti te višega neuroticizma. Otvorenost nije značajno predviđala lažiranje odgovora ni na jednom razli-

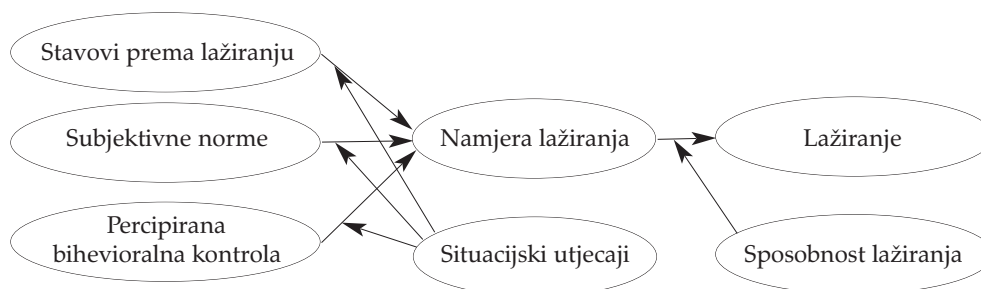
kovnom rezultatu, a samomotrenje, ekstraverzija i ugodnost predviđali su razlikovne rezultate samo na pojedinim skalama. Na temelju visokih međusobnih povezanosti različitih razlikovnih rezultata autorice su zaključile da će osobe koje iskrikljuju na jednom upitniku vjerojatno to činiti i na drugom. Drugim riječima, zaključile su da su individualne razlike u stupnju lažiranja relativno stabilne, a ne uvjetovane specifičnim testom.

Dobiveni nalazi bili su povod McFarland i Ryan (2000) da prošire, po njihovu mišljenju prejednostavni, model lažiranja odgovora Douglasa i suradnika (1996). Model McFarland i Ryan (2000), u odnosu na model Snell i suradnika (1999), specifičnije definira pojedine odrednice lažiranja odgovora te sugerira njihove moguće interakcije. Okosnicu modela čini utjecaj uvjerenja o lažiranju na namjeru za lažiranje te onda i na samo ponašanje lažiranja odgovora. Uvjerenja o lažiranju mogu se predvidjeti vrijednostima, moralom, religioznošću i osobinama ličnosti, kao što su integritet, savjesnost i neuroticizam. Situacijski utjecaji, kao što su želja za poslom ili upozorenje o mogućnosti detekcije lažiranja odgovora, moderiraju odnos između uvjerenja i namjere za lažiranje, a sposobnost i mogućnost lažiranja povezanost između namjere lažiranja i stvarnoga ponašanja. Pritom sposobnost lažiranja potencijalno povećava poznavanje konstrukata koji se mjere, transparentnost čestica, samomotrenje, kognitivna sposobnost i samosvjesnost. S druge strane, mogućnost lažiranja odnosi se na stupanj u kojem pojedinci uopće mogu podići svoj rezultat s obzirom na svoj pravi rezultat. Oni kojima je pravi rezultat visok imaju manju mogućnost iskriviti rezultat u poželjnom smjeru.

### **Revidirani model McFarland i Ryan (2006)**

McFarland i Ryan 2006. godine svoj su model lažiranja odgovora proširile integrirajući u njega etabliranu Ajzenovu Teoriju planiranoga ponašanja (1991). Prema toj teoriji, namjera je neposredna odrednica određenoga hotimičnog ponašanja. Namjeru pak određuju pozitivni stavovi pojedinca prema tom ponašanju, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola. Stavovi prema lažiranju uključuju uvjerenja o (ne)-ispravnosti lažiranja odgovora, subjektivne norme uvjerenja o tome kako lažiranje odgovora vide drugi, a percipirana bihevioralna kontrola uvjerenja o lakoći lažiranja odgovora. Namjera zatim predviđa lažiranje odgovora. Utjecaji ostalih konstrukata, mogućnosti i sposobnosti lažiranja ostali su isti kao i u prethodnom modelu, no u ovom su modelu autorice mogućnost za lažiranje tretirale kao jedan od faktora sposobnosti lažiranja (Slika 2).





SLIKA 2  
Revidirani model  
lažiranja odgovora  
McFarland i Ryan  
(2006)

U seriji istraživanja na velikom uzorku studenata revidirani su model McFarland i Ryan (2006) empirijski testirali. Potvrdile su da se namjera za lažiranje može predvidjeti stavovima prema lažiranju, subjektivnim normama i percipiranom bihevioralnom kontrolom. Ukupno su ove tri varijable objasnile 45–57% varijance namjere za lažiranje, koja je bila umjereno do jako povezana s lažiranjem odgovora. Ponovno, lažiranje odgovora bilo je mjereno razlikovnim rezultatima na dimenzijama petofaktorskog inventara ličnosti. Slične nalaze poslije je dobila i Yu (2008), provjeravajući model na testovima integriteta. Moderatorski utjecaj situacijskih faktora (valencije prema postizanju uspjeha na testu i upozorenja da je skala laži uključena u upitnik), međutim, nije potvrđen. Za upozorenje se, umjesto toga, pokazalo da ima izravan utjecaj i na namjeru i na lažiranje odgovora (McFarland i Ryan, 2006). Moderatorski je utjecaj sposobnosti lažiranja na odnos namjere i lažiranja odgovora potvrđen, ali u suprotnom smjeru od očekivanog. Naime, znanje o mjerenim konstruktima, kao operacionalizacija sposobnosti lažiranja, smanjilo je, a ne povećalo, visinu povezanosti između namjere i lažiranja odgovora. Metodologijom strukturnoga modeliranja McFarland i Ryan (2006) stoga su testirale samo model direktnih veza. Prema modelu, za koji se pokazalo da dobro pristaje podacima, najveći relativni utjecaj na namjeru lažiranja ima upozorenje o skali laži, pa redom: stavovi prema lažiranju odgovora i percipirana bihevioralna kontrola. U ovom modelu subjektivne norme nisu značajno utjecale na namjeru lažiranja. Osim preko namjere lažiranja odgovora, potvrđen je i utjecaj upozorenja izravno na lažiranje. No u skladu s očekivanjima, snažnija odrednica lažiranja ipak je bila namjera. Prediktore sposobnosti lažiranja koje svojim modelom sugeriraju McFarland i Ryan (2000, 2006) dodatno su empirijski provjerili Raymark i Tafero (2009). Rezultati su potvrdili prediktivnu valjanost kandidatova poznavanja konstrukata koji se mjere i otvorenosti iskustvima, ali ne i samomotrenja.

Na kraju možemo zaključiti da je revidirani model McFarland i Ryan (2006) dobio samo parcijalnu, ali, u dotadašnjoj

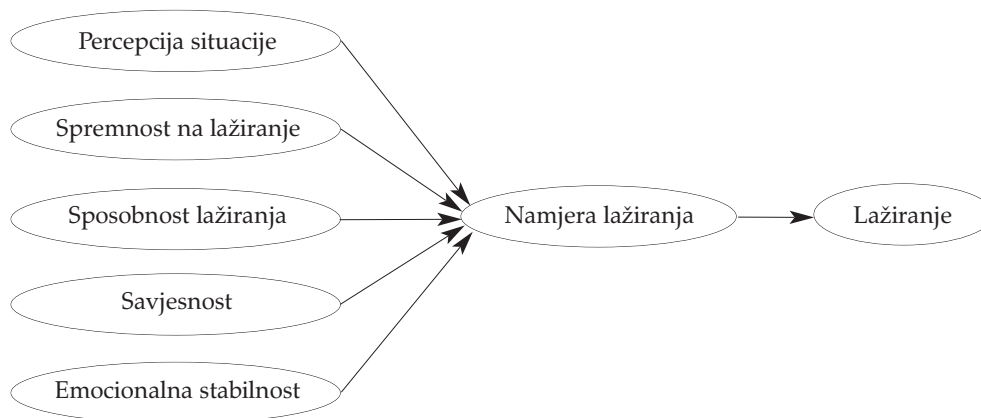


kratkoj povijesti modela lažiranja odgovora, i najveću empirijsku potporu. Detaljniji uvid u nalaze empirijskih provjera otkriva da se potpora gotovo isključivo odnosi na dio modela preuzet iz Teorije planiranoga ponašanja. Moderatorski utjecaji situacijskih faktora te sposobnosti i mogućnosti za lažiranje ili nisu potvrđeni ili nisu uopće ni bili testirani. Konačno, dio modela od kojeg su počele razvijati originalni model iz 2000., utjecaj stabilnih individualnih razlika na uvjerenja o lažiranju, u revidiranoj je verziji modela potpuno zanemaren. Stoga je jedan od glavnih prigovora ovom modelu da utjecaj dispozicijskih faktora na namjeru lažiranja nije dovoljno razrađen (Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton, 2006).

### KONCEPTUALNI MODEL LAŽIRANJA ODGOVORA MUELLER-HANSON, HEGGESTADA I THORNTONA III (2006)

SLIKA 3  
Model lažiranja odgovora Mueller-Hanson, Heggstada i Thorntona III (2006)

Na temelju pojedinih elemenata modela Snell i suradnika (1999) te modela McFarland i Ryan (2000, 2006), Mueller-Hanson, Heggstad i Thornton III (2006) postavili su heuristički model psiholoških procesa koji prethode lažiranju odgovora. Prema ovom modelu, odrednice lažiranja odgovora konceptualno odgovaraju sposobnosti i motivaciji za lažiranje odgovora iz modela Snell i suradnika (1999), uz dodatak percepcije situacije i osobina ličnosti: savjesnosti i emocionalne stabilnosti. U skladu s modelom McFarland i Ryan (2000, 2006), navedeni antecedenti utječu na lažiranje odgovora posredno, preko namjere za lažiranje (Slika 3).



I ova je grupa autora svoj model provjerila na uzorku studenata, koji su na upitnik ličnosti odgovarali dvaput – jednom u situaciji iskrenog odgovaranja, a drugi put u situaciji u kojoj ih se vođenom fantazijom poticalo da zamisle kako su u selekcijskom postupku za svoj posao snova. U uputi je nagla-

šeno da ih se može otkriti ako lažiraju odgovore. Premda su odrednice konceptualno odgovarale elementima prethodnih modela, njihove su operacionalizacije u ovom istraživanju bile ponešto drugačije. Na primjer, indikatori percepcije situacije bili su elementi Teorije planiranoga ponašanja, bihevioralna kontrola i subjektivne norme, koje McFarland i Ryan (2000) smatraju relativno stabilnim uvjerenjima kandidata, ne ističući pritom njihovu kontekstualnu uvjetovanost. S druge strane, spremnost na lažiranje odgovora definirali su isključivo dispozicijskim faktorima: makijavelizmom, nedostatkom svijesti o pravilima te samomotrenjem.

Mueller-Hanson i suradnici model su testirali koristeći se metodologijom strukturnoga modeliranja i potvrdili nalaz McFarland i Ryan (2000) da namjera uistinu predviđa lažiranje odgovora. Uvjerljivo najboljim prediktorom namjere pokazala se percepcija situacije, kao latentni faktor važnosti lažiranja, subjektivnih normi i percipirane bihevioralne kontrole. U skladu s pretpostavkama modela, namjeru također značajno predviđaju spremnost na lažiranje odgovora te emocionalna stabilnost i savjesnost. Povezanost spremnosti i namjere lažiranja odgovora doduše suprotnog je smjera od pretpostavljenog, što autori tumače mogućnošću da spremnost djeluje na namjeru preko percepcije situacije. Suprotno pretpostavkama modela Snell i suradnika, sposobnost lažiranja odgovora nije se pokazala značajnom odrednicom lažiranja odgovora. To se vjerojatno može objasniti neadekvatnom operacionalizacijom te odrednice upitnikom znanja konstruiranim od čestica savjesnosti i neuroticizma, na kojem je zadatak sudionika bio procijeniti koji je smjer na pojedinoj čestici najpoželjniji u selekcijskoj situaciji. Na ovakvom testu znanja svi su sudionici postigli vrlo visoke rezultate te mu je njegova neosjetljivost onemogućila ostvarivanje značajnih povezanosti s ostalim varijablama. Na temelju dobivenih rezultata Mueller-Hanson i suradnici zaključuju da se ljudi međusobno razlikuju u tome koliko će lažirati svoje odgovore u selekcijskoj situaciji, pri čemu neki ljudi lažiraju osjetno, a drugi malo ili uopće ne. Koji će kandidati lažirati svoje odgovore, predviđaju njihova percepcija situacije i njihove osobine ličnosti.

Doprinos rada Mueller-Hanson i suradnika očituje se prije svega u tome što su empirijski provjerili neke odrednice lažiranja odgovora o kojima su autori dotadašnjih modela samo teoretizirali. No ograničenje istraživanja jest što su se usmjerili samo na individualne odrednice lažiranja odgovora, dok su objektivne karakteristike situacije potpuno zapostavili. Za sveobuhvatno objašnjenje lažiranja odgovora potreban je model koji će uključivati i osobinske i situacijske odrednice.

## **MODEL PROKSIMALNIH ODREDNICA LAŽIRANJA ODGOVORA ELLINGSON I MCFARLAND (2011)**

Nekoliko godina kasnije Ellingson i McFarland (2011) objavile su novi model proksimalnih odrednica motivacije za lažiranje i lažiranja odgovora. Kako bi stvorile jednostavan, a sveobuhvatan, model, primijenile su VIE teoriju motivacije (Vroom, 1964) koja se smatra prikladnom teorijom za objašnjenje odabira ponašanja vezanih uz ekstrinzično vrednovane ishode. Uz to što se radi o svjesnom ponašanju, Ellingson i McFarland (2011) lažiranje odgovora u selekciji definiraju kao ponašanje za koje ne postoji "zlobna" namjera – to je ponašanje koje prije svega ima cilj zadovoljiti vlastite interese, a ne napakostiti drugima. Iako lažiranjem kandidati možda mogu nanijeti štetu drugim kandidatima, takve posljedice samo su popratna pojava ovoga ponašanja. Stoga lažiranje odgovora treba razlikovati od ostalih negativnih agresivnih ili nepoželjnih organizacijskih ponašanja, koja, u pravilu imaju cilj naštetiti drugima ili organizaciji.

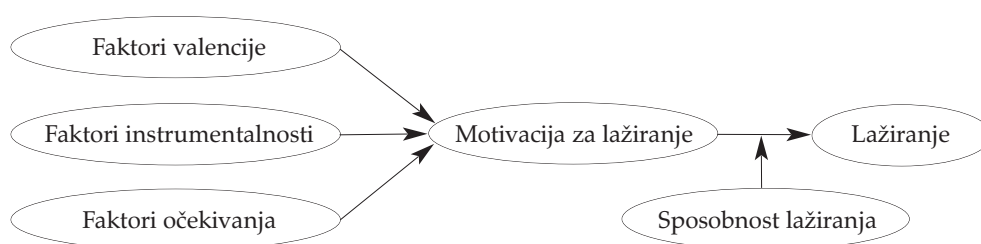
Prema VIE teoriji, do odabira ponašanja dolazi kad pojedinac razmotri tri neposredna faktora: valenciju, instrumentalnost i očekivanje (Vroom, 1964). Kad pojmove VIE teorije primijenimo na ponašanje lažiranja odgovora, možemo zaključiti da će pojedinci biti motivirani lažirati odgovore (kao način postizanja poželjnih rezultata na testu) kad: 1. vjeruju da je lažiranje ključno za postizanje visokih rezultata na testu i za osiguravanje poželjnog ishoda selekcije (instrumentalnost), 2. preferiraju taj ishod u odnosu na druge opcije postizanja osobnoga zadovoljstva (valencija), 3. pouzdaju se u svoje kapacitete za uspješno lažiranje i podizanje testovnih rezultata (očekivanje). Prema modelu Ellingson i McFarland (2011), motivacijske odrednice lažiranja odgovora na lažiranje djeluju isključivo preko ova tri faktora. U procesu lažiranja odgovora odnos između motivacije za lažiranje i uspješnoga lažiranja odgovora zatim moderira sposobnost lažiranja odgovora. Međusobni odnosi navedenih elemenata prikazani su na Slici 4. Osoba može biti motivirana za lažiranje, no ako za to nema objektivnih sposobnosti, neće biti sposobna prikladno promijeniti svoje rezultate. Dakle, premda to autorice eksplicitno ne navode, ovdje valja primijetiti da se njihov model u odnosu na većinu prethodno navedenih razlikuje u tome što kao kriterij uzima uspješnost u lažiranju odgovora, a ne samo ponašanje lažiranja odgovora bez obzira na ishod.

Kako bi potkrijepile svoju pretpostavku, odrednice koje se spominju u prijašnjim modelima lažiranja odgovora pridijelile su jednom od ključna četiri elementa ovog jednostavnog modela: valenciji, instrumentalnosti, očekivanju i doživljenoj sposobnosti lažiranja. Neki autori (npr. McFarland i Ryan,

2006; Mueller-Hanson i sur., 2006) čak su i sami spomenuli pojedine elemente VIE teorije, no dosad ni jedan od njih tu teoriju nije upotrijebio kao okosnicu cijeloga svojeg modela lažiranja odgovora. Iako ostale elemente određuju i individualni i situacijski faktori, prema Ellingson i McFarland (2011) odrednice valencije primarno su određene individualnim faktorima. Percipirana privlačnost posla (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999) valenciju će povećati, a smanjit će je faktori kao što su samoeфикаsnost u traženju posla (Ellingson, 2011), moralne i druge vrijednosti i uvjerenja te integritet kao osobina ličnosti (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999). Popis odrednica instrumentalnosti nešto je kraći – povećat će ga subjektivne norme o prisutnosti lažiranja odgovora (McFarland i Ryan, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999), definirane ovdje kao situacijski faktor. S druge strane, instrumentalnost će biti manja kod pojedinaca čiji je pravi rezultat već poželjan (McFarland i Ryan, 2000), odnosno kod onih koji vjeruju da posjeduju karakteristike koje se traže za posao. Faktor očekivanja povećat će individualni faktori znanja o selekcijskoj metodi i znanja o konstruktima koji se mjere (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999) te makijavelizam kao osobina ličnosti (Mueller-Hanson i sur., 2006; Snell i sur., 1999), a smanjiti situacijski faktori kao što su prikrivene čestice na upitniku ličnosti, upitnici ličnosti s česticama prisilnog izbora (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999) te upozorenje da se lažiranje može otkriti i/ili da će odgovori biti provjeravani (McFarland i Ryan, 2000, 2006). Autorice modela napominju da će ovi situacijski faktori smanjiti lažiranje odgovora samo u slučaju ako su kandidati u selekcijskom kontekstu svjesni njihove prisutnosti. Dakle, pretpostavljaju da je od objektivnih karakteristika situacije za objašnjavanje motivacije kandidata važniji utjecaj percepcije situacije. Međutim, isto ne vrijedi i za odrednice sposobnosti lažiranja, za koju se prediktivnima smatraju faktori kojih pojedinci nisu svjesni. To su, na primjer, bodovanje odgovora na upitniku ličnosti, u kojem kandidatima nije jasno koji je odgovor najpoželjniji (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999), i prisutnost drugih tehnika za obeshrabrivanje i detekciju lažiranja odgovora. Individualne odrednice koje povećavaju sposobnost lažiranja jesu kognitivna i emocionalna inteligencija (Snell i sur., 1999) i samomotrenje (McFarland i Ryan, 2000; Mueller-Hanson i sur., 2006). Sposobnost lažiranja trebala bi povećati i dispozicijska inteligencija – znanje o odnosu između ponašanja, osobina i situacija.

Iako bi se na prvi pogled moglo činiti da je verzija modela iz 2006. nekonzistentna s ovim modelom jer sadrži drugi okvir teorije motivacije, Ellingson i McFarland tvrde da se ova

dva modela sasvim lijepo poklapaju. Naime, u okviru Teorije planiranoga ponašanja, namjera nije ništa više od motivacije osobe da se upusti u željeno ponašanje. Nadalje, Ellingson i McFarland slažu se da stavovi, subjektivne norme i percipirana bihevioralna kontrola potiču motivaciju za lažiranje. Međutim, nastavljaju, novi model ide korak dalje – autorice razdvajaju percipiranu bihevioralnu kontrolu u situacijske i individualne elemente koji djeluju na vjerovanja o lakoći lažiranja te opisuju kojim mehanizmom te varijable djeluju na koji aspekt motivacije pojedinca.



SLIKA 4  
Model proksimalnih  
odrednica motivacije  
za lažiranje i lažiranja  
odgovora (Ellingson i  
McFarland, 2011)

Premda se čini da uspješno integrira dosadašnje spoznaje o lažiranju odgovora u jedan okvir, da bi bio potpun, modelu Ellingson i McFarland (2011) nedostaje empirijske potvrde. S obzirom na to da je riječ o recentnom modelu, njegove postavke još nisu bile predmet istraživanja. Stoga još uvijek ne znamo djeluju li sve motivacijske odrednice lažiranja odgovora preko faktora očekivanja, instrumentalnosti i valencije. Osim toga, dosad nije poznato istraživanje koje je potvrdilo moderatorski odnos sposobnosti lažiranja na vezu između motivacije za lažiranje i lažiranje odgovora, a nije nađena ni adekvatna operacionalizacija ove varijable, kojom bi se moderatorski odnos ispitao.

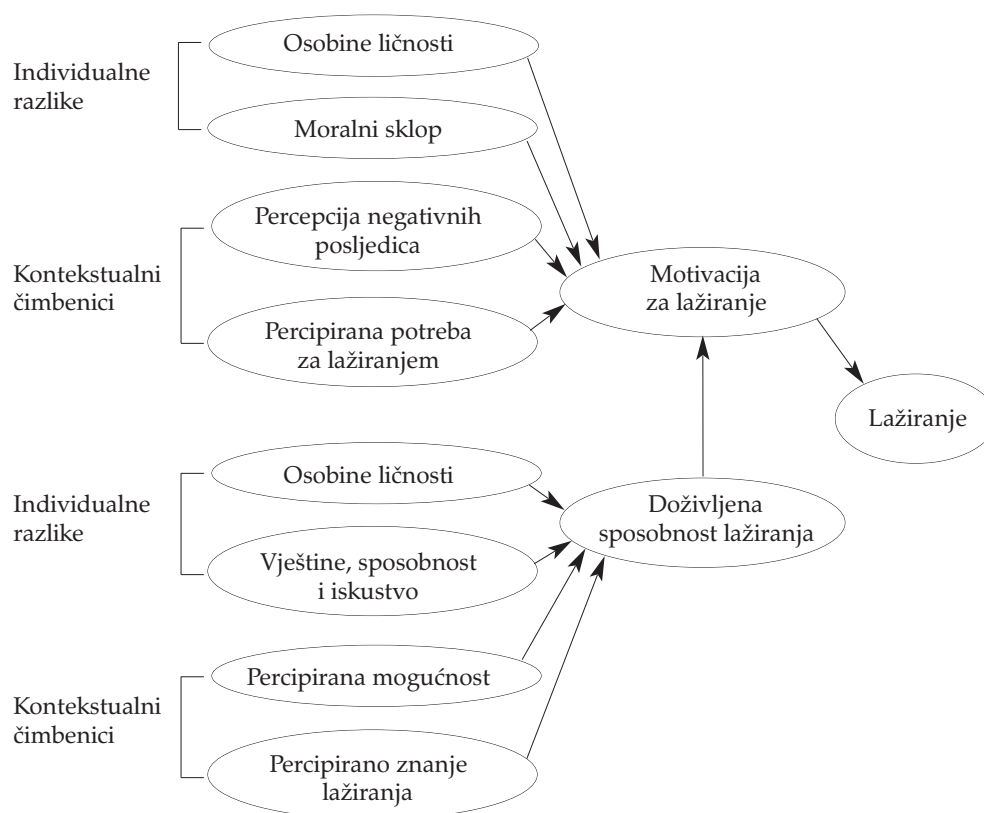
### OPĆI MODEL LAŽIRANJA ODGOVORA GOFFINA I BOYD (2009)

Goffin i Boyd (2009) kritički su se osvrnuli na, po njihovu mišljenju ateorijske, modele Snell i suradnika (1999), McFarland i Ryan (2000, 2006) i Mueller-Hanson i suradnika (2006) te njihove konceptualne nedostatke pokušali ispraviti svojim općim modelom lažiranja odgovora na razini čestice upitnika ličnosti. Prema modelu Goffina i Boyd, lažiranje određuju individualne karakteristike i kontekstualni čimbenici, utječući na lažiranje posredno – preko motivacije za lažiranje odgovora, koja je jedina njegova direktna odrednica (Slika 5). Motivaciju određuju relativno stabilne individualne karakteristike kandidata, kao što su moralni sklop i osobine ličnosti, te njegova percepcija situacije ("kontekstualni čimbenici") i doživljena sposobnost lažiranja odgovora. Bitan je nedostatak

prethodnih modela, tvrde Goffin i Boyd, što su sposobnost lažiranja definirali kao objektivni, a ne kao subjektivni, faktor. Kao što je to već bila uočila Yu (2008), kandidatova objektivna sposobnost lažiranja povećat će njegovu namjeru za lažiranje samo ako i on sam percipira da je sposoban uspješno lažirati odgovore na upitniku. Stoga Goffin i Boyd predlažu pojam doživljene sposobnosti lažiranja odgovora kao direktne odrednice motivacije za lažiranje.

Analogno modelu Snell i suradnika (1999), Goffin i Boyd za svaku su navedenu kategoriju ponudili popis potencijalnih odrednica. No, za razliku od Snell i suradnika koji su svoje hipoteze postavljali na temelju nalaza istraživanja nepoželjna ponašanja i drugih konstrukata srodnih lažiranju, popis Goffina i Boyd bogatiji je za istraživanja provedena u zadnjih deset godina, baš na području lažiranja odgovora. Osobine ličnosti koje potencijalno djeluju na motivaciju za lažiranje jesu: samomotrenje, makijavelizam, integritet, potreba za odobravanjem, savjesnost i emocionalna stabilnost. Samomotrenje, makijavelizam i potreba za odobravanjem trebali bi biti pozitivno povezani s motivacijom, a integritet negativno. Smjer povezanosti savjesnosti i emocionalne stabilnosti s lažiranjem odgovora nije tako lako odrediti, jer pojedine facete mogu različito djelovati na lažiranje odgovora, čime se njihov utjecaj na razini dimenzije može poništiti. Pozudnost i opreznost trebale bi s motivacijom za lažiranje biti povezane negativno, a težnja za uspjehom pozitivno. Nažalost, Goffin i Boyd nisu ponudili tako detaljnu listu potencijalnih prediktora moralnoga sklopa. Svjesni da ga u određenoj mjeri definiraju i osobine ličnosti, naglašavaju samo da se moralni sklop odnosi u prvom redu na uvjerenja o ispravnosti lažiranja odgovora stečena socijalizacijom. Napokon, bitni elementi percepcije situacije jesu percepcija da će lažiranje rezultirati negativnim posljedicama te doživljena potreba da se odgovori lažiraju, što dijelom određuje želja za uspjehom u selekcijskoj situaciji (želja za poslom), a dijelom doživljena razlika između idealnog i vlastitog odgovora.

S druge strane, preko doživljene sposobnosti lažiranja odgovora na motivaciju djeluju: percipirana mogućnost lažiranja, koja je prije svega uvjetovana tipom čestica u upitniku te percipirano znanje o poslu i traženim osobinama ličnosti. Uz navedene kontekstualne čimbenike, doživljenu sposobnost lažiranja odgovora potaknut će individualne karakteristike: narcizam, socijalna taktičnost, inovativnost, samopoštovanje, facete savjesnosti težnja za uspjehom i samoeфикаsnost. Na doživljenu sposobnost lažiranja utjecat će i kombinacija određenih vještina, sposobnosti i iskustava.



SLIKA 5  
Model lažiranja  
odgovora Goffina i  
Boyd (2009)

Premda daje sveobuhvatan okvir za razumijevanje motivacije za lažiranje odgovora, model Goffina i Boyd zapravo još nije empirijski provjeravan. Zasad jedino objavljeno istraživanje koje je ciljano provjeravalo neki element modela Goffina i Boyd jest istraživanje odrednica lažiranja iz petofaktorskoga modela ličnosti, koje je provela Tonković (2012). Istraživanje je potvrdilo pretpostavku Goffina i Boyd da pojedine facete iste dimenzije mogu na lažiranje djelovati u različitom smjeru. Međutim, rezultati su ovu hipotezu podržali za facete dimenzije otvorenosti, ali ne i za dimenzije savjesnosti i neuroticizma. Rezultati empirijskih istraživanja zasad ne podržavaju ni pretpostavku o prediktivnoj valjanosti doživljene sposobnosti za lažiranje (Grieve i Hayes, 2013). U svakom slučaju, još uvijek nije utvrđeno koje sve šire i uže osobine ličnosti, koji aspekti moralnoga sklopa te koji elementi percepcije situacije određuju motivaciju kandidata da lažira odgovore. Osim toga, model Goffina i Boyd uključuje samo kandidatov doživljaj situacije, dok ostaje nejasno kako na lažiranje odgovora utječu objektivne karakteristike situacije.



## **MODELI ODGOVORA NA NEKOGNITIVNIM MJERAMA U SELEKCIJI**

U ovom pregledu valja kratko spomenuti još tri nova modela, koje ugrubo možemo nazvati modelima odgovora na nekognitivnim mjerama u selekciji: Marcusov (2009) model samoprezentacije u selekciji, interakcijske modele iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika (2006), Tetta i Simoneta (2011) te Zieglerov (2011) kognitivni procesni model lažiranja odgovora. Premda to nije njihova primarna svrha, ovi nam modeli mogu pomoći u definiranju odrednica lažiranja odgovora.

### **Marcusov (2009) model samoprezentacije u selekciji**

Prema Marcusu, lažiranje je kao namjerna prezentacija lažnih atributa, samo jedno od mogućih samoprezentacijskih ponašanja kako bi se ostavio poželjan dojam na poslodavca. Za razliku od dosad opisanih modela usmjerenih na lažiranje odgovora, cilj je ovoga modela razumjeti ponašanje kandidata iz perspektive njih samih. Model opisuje proces kojim se samoprezentacija odvija, specificira odrednice svake njegove faze te predviđa efekte na kriterijsku valjanost selekcijskih metoda.

Slično kao i dosadašnji modeli, samoprezentacijske resurse kandidata Marcus je kategorizirao u dva seta varijabli: samoprezentacijske vještine (analogne sposobnosti za lažiranje) i motivaciju, koje se međusobno izmjenjuju u tome tko ima ključnu ulogu u pojedinoj fazi samoprezentacijskoga procesa. U procesu na motivaciju i primijenjene vještine utječu dispozicijske odrednice i percepcije situacije, dok objektivne karakteristike selekcijskoga postupka moderiraju odnose između kandidatovih vještina i testovnih rezultata. Premda je popis odrednica Marcus mahom preuzeo iz prijašnjih modela lažiranja odgovora (McFarland i Ryan, 2000; Snell i sur., 1999), vremenski slijed njihova utjecaja u procesu samoprezentacije novost je ovoga modela. Autor je tako motivaciju razdvojio u početnu motivaciju za posao i motivaciju koja se formira nakon analize očekivanja organizacije. Nadalje, sposobnost za lažiranje Marcus razdvaja u analitičke i bihevioralne samoprezentacijske vještine, koje se aktiviraju u raznim fazama te imaju različite odrednice. Ograničenje ovoga teorijskog modela leži u tome što nije empirijski vrednovan, a njegova kompleksnost može predstavljati poteškoće budućim provjerama.

### **Interakcijski modeli iskrivljavanja odgovora Tetta i suradnika**

Tett i sur. (2006) zaključuju da poteškoće u istraživanjima na području lažiranja leže u nerazlikovanju sposobnosti i motivacije za lažiranje te u neprepoznavanju efekata situacije koji su s njima u interakciji. U definiranju odnosa između navedenih ključnih koncepata, Tett i suradnici oslonili su se na

model radne uspješnosti interakcije osobine i situacije Tetta i Burnetta (2003) i time postavili svoj interakcijski model iskrivljavanja odgovora na razini čestice. Prema ovom modelu, određene osobine ličnosti dovest će do iskrivljavanja odgovora onda kad ih aktiviraju odgovarajući situacijski faktori. Na isti način situacijski faktori mogu aktivirati i sposobnosti, vještine i znanja. Osim utjecaja na aktivaciju osobina ličnosti i sposobnosti, model pretpostavlja i izravan utjecaj situacijskih faktora na odgovaranje na česticu upitnika ličnosti. Pritom autori razlikuju tri komponente odgovora: pravi rezultat, iskrenu pogrešku (kao rezultat samozavaravanja) i neiskrenu pogrešku (rezultat upravljanja dojmovima). Koristeći se nomenklaturom klasične teorije testova, svaki opaženi odgovor (X) sastoji se od tri sistematske komponente: pravog rezultata (T), pogreške uvjetovane samozavaravanjem (sz), pogreške uvjetovane upravljanjem dojmovima (ud) te slučajne pogreške (e). Tett i suradnici ponudili su popis relevantnih situacijskih faktora, sposobnosti i osobina ličnosti koje prethode svakoj sistematskoj komponenti odgovara na upitnik ličnosti.

Premda je bio jedinstven po tome što razlaže iskrivljavanje odgovora na tri komponente te nudi zasebne odrednice svake od njih, model Tetta i suradnika (2006) praktički nije imao odjeka u literaturi odrednica lažiranja odgovora. Tett je, međutim, nastavio svoj rad te zajedno sa Simonetom 2011. godine objavio verziju modela proširenu zasebnim opisima procesa upravljanja dojmovima i samozavaravanja te specifičiranjem nekih njihovih odrednica, koju su nazvali "multisaturacijskim" modelom motiviranog iskrivljavanja. Kao što mu ime kaže, i model pretpostavlja da je opaženi testovni rezultat složena kombinacija raznih izvora varijance. Svaka komponenta (T, sz i ud) ima svoj set prediktora i situacijskih okidača te svaka može različito pridonositi opaženom rezultatu. Komponenta pravog rezultata ima samo jednu odrednicu – ciljanu osobinu. Novi model naslanja se i na prijašnje modele lažiranja odgovora drugih autora (Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999) u tome da lažiranje smatra rezultantom sposobnosti i motivacije za lažiranje. Model identificira višestruke osobine kao potencijalne izvore motivacije za lažiranje te pretpostavlja da osobine ličnosti i sposobnosti koje potiču lažiranje odgovora u tom procesu međudjeluju s relevantnim situacijskim faktorima. Za razliku od većine dosadašnjih modela, multisaturacijski model zanemaruje uvjerenja, norme, namjere i ostale sociokognitivne konstrukte. Autori dopuštaju da bi ove varijable mogle biti uključene u potpuno razumijevanje ponašanja lažiranja, ali smatraju da je mehanizam njihova utjecaja različit od ovog, nedovoljno istraženog, kojim na lažiranje utječu sposobnosti i osobine. Osim što model nisu empirijski

provjerili, autori su propustili navesti popis prediktivnih sposobnosti, kao i popis relevantnih situacijskih faktora koji aktiviraju osobine prediktivne za lažiranje odgovora.

### **Zieglerov (2011) kognitivni procesni model lažiranja odgovora**

Zieglerov model razvijen je u prvom redu s ciljem objašnjavanja kognitivnoga tijeka procesa lažiranja odgovora, no daje i pregled osobinskih i situacijskih odrednica pojedinih faza lažiranja odgovora na upitniku ličnosti. Model se temelji na Zieglerovu kvalitativnom istraživanju, u kojem je proveo kognitivne intervjue na 50 sudionika koji su u laboratorijskim uvjetima lažirali svoje odgovore na upitniku ličnosti. Događivši neke poznate modele odgovora na upitnike ličnosti (Kronick, 1999; Tourangeau i Rasinski, 1988) spoznajama iz svojega primarnog istraživanja, Ziegler je postavio model koji proces lažiranja odgovora promatra kroz četiri koraka: 1. razumijevanje, odnosno kodiranje i formiranje mentalne reprezentacije čestice, 2. klasifikacija važnosti s obzirom na zahtjeve situacije, 3. dosjećanje informacija o sebi koje su vezane uz sadržaj čestice te uspoređivanje s mentalnom reprezentacijom čestice – ovisno o tome je li čestica klasificirana kao bitna ili nebitna, ishod procjene bit će optimizacija podizanjem rezultata, odnosno zadovoljavanje bez podizanja, te 4. mapiranje u kojem kandidat daje svoj odgovor na čestici upitnika ličnosti. Model pretpostavlja da se u svakom od ova četiri koraka može opaziti interakcija osobinskih i situacijskih faktora. Ziegler nudi i popis potencijalnih odrednica u svakom koraku, no bez dublje elaboracije svake od njih.

Uz empirijsku utemeljenost, generalna prednost Zieglerova modela jest specificiranje procesa kojim se lažiranje odgovora odvija. No ista prednost ujedno je i ograničenje ovoga modela za istraživanje odrednica lažiranja odgovora na upitnicima ličnosti – složenost modela onemogućuje istraživačima da, ispitujući procese, u jednom cjelovitom istraživanju provjere i odrednice lažiranja odgovora. Na općenitijoj razini, u svojem najnovijem istraživanju (Ziegler, Maaß, Griffith i Gammon, 2015), Ziegler je potvrdio da je lažiranje odgovora rezultat interakcije ličnosti pristupnika i zahtjeva situacije.

### **ZAKLJUČAK PREGLEDA MODELA LAŽIRANJA ODGOVORA**

Na temelju kritičkoga pregleda dosadašnjih modela lažiranja odgovora možemo zaključiti da je riječ o propulzivnom istraživačkom području. Naime, u desetak godina proučavanja odrednica lažiranja odgovora razvijeno je gotovo isto toliko modela. Nagli interes istraživača za ovu temu neupitno je poželjan, no za sobom je povukao i neke poteškoće. Jedna negativna posljedica brzoga teorijskog razvoja područja jest oskudan broj empirijskih istraživanja, koja bi suprotstavljene

pretpostavke raznih modela trebala pravodobno testirati. Poteškoće se odnose i na pojavu da se, zbog kratkoga vremena, modeli često međusobno ne referiraju jedan na drugi.

Poseban je problem to što autori često iste odrednice nazivaju različitim imenom, kao i različite odrednice istim imenom. Osim toga u ionako rijetkim istraživanjima rabe različite operacionalizacije istoga konstrukta. Stoga je pri izostanku korelacije između lažiranja odgovora i neke njegove potencijalne odrednice nemoguće utvrditi je li izostanak rezultat nepostojanja teorijske veze između konstrukata ili samo njihove neadekvatne operacionalizacije. Prigovor za neslaganje u definicijama istih konstrukata vrijedi i za sam konstrukt lažiranja odgovora. Dok neki autori ovaj pojam izjednačavaju s upravljanjem dojmovima (npr. Mueller-Hanson i sur., 2006), drugi smatraju da je lažiranje odgovora samo jedna njegova strategija (npr. Marcus, 2009). Istraživanja se pak donekle slažu u tome da lažiranje odgovora, kako god ono bilo definirano, treba mjeriti razlikovnim rezultatima (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Yu, 2008).

Možemo primijetiti da je između autora ipak postignut konsenzus oko određenih elemenata. On je možda najočitiiji u ideji da modelom lažiranja odgovora treba zahvatiti i individualne i situacijske odrednice (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011; Ziegler, 2011). Isto tako gotovo svi modeli kao osnovne individualne odrednice ističu motivaciju i sposobnost lažiranja (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Snell i sur., 1999).

Već su autori prvoga poznatog modela lažiranja odgovora (Snell i sur., 1999) prepoznali da je neposredna odrednica lažiranja odgovora motivacija za lažiranje. Motivacija se odnosi na kandidatovu sklonost lažiranja odgovora te ostaje (ponekad pod nazivima "namjera" ili "spremnost na lažiranje") njegovom ključnom odrednicom i u kasnijim modelima drugih autora (Ellingson i McFarland, 2011; Goffin i Boyd, 2009; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Mueller-Hanson i sur., 2006). Ova je pretpostavka potvrđena u istraživanjima McFarland i Ryan (2006), Mueller-Hanson i suradnika (2006) te Yu (2008), u kojima je dobiveno da je, ovisno o dimenziji na kojoj je formiran razlikovni rezultat, namjera umjereno do snažno povezana s lažiranjem odgovora. U sva tri istraživanja motivacija za lažiranje bila je operacionalizirana skalom namjere koju su McFarland i Ryan (2001) konstruirale u okviru upitnika namijenjenoga mjerenju elemenata Teorije planiranoga ponašanja (Ajzen, 1991) u kontekstu lažiranja odgovora. Autori raznih modela, međutim, ne slažu se u tome koje su to odrednice motivacije za lažiranje. U skladu s Teorijom planiranoga ponašanja, McFarland i Ryan (2006) neposrednim odrednicama lažiranja odgovora smatraju stavove prema la-

žiranju, subjektivne norme te percipiranu bihevioralnu kontrolu. U svojem kasnijem modelu lažiranja, koji je razvila s Ellingson, McFarland (2011) okvir Teorije planiranoga ponašanja zamijenila je VIE teorijom, prema kojoj sve odrednice lažiranja djeluju preko valencije, instrumentalnosti ili očekivanja. Konačno, možda su najširu kategorizaciju odrednica ponudili Goffin i Boyd (2009), koji su odrednice svrstali u četiri kategorije: osobine ličnosti, aspekte moralnoga sklopa, kontekstualne čimbenike te doživljenu sposobnost lažiranja odgovora.

Sposobnost lažiranja u nekim modelima nalazimo i pod pojmom vještina (Marcus, 2009). Dio autora sposobnost lažiranja definira objektivnim faktorom (McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i Simonet, 2011), a dio subjektivnim faktorom kao doživljenu sposobnost lažiranja koja na lažiranje odgovora djeluje posredno, preko motivacije za lažiranje (Goffin i Boyd, 2009). Čini se da objektivnu sposobnost lažiranja odgovora uključuju oni modeli koji za kriterij imaju uspješnost u tom ponašanju, dok će samo lažiranje odgovora kao svjesno ponašanje bez obzira na ishod vjerojatno bolje predvidjeti doživljena sposobnost lažiranja.

U svakom slučaju, jedno od ključnih pitanja ostaje kakav je odnos motivacijskih i situacijskih faktora. Jedna skupina autora smatra da motivacijski i situacijski faktori nezavisno djeluju na lažiranje odgovora (Douglas i sur., 1996), drugi tvrde da motivacija posreduje u odnosu između situacijskih faktora i lažiranja odgovora (Snell i sur., 1999; Mueller-Hanson i sur., 2006; Goffin i Boyd, 2009), a treće je mišljenje da faktori situacije moderiraju odnos motivacijskih faktora i lažiranja odgovora (Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Tett i sur., 2006; Tett i Simonet, 2011). Osim toga, ne postoji slaganje ni u definiciji situacijskih faktora – dio navedenih autora govori o objektivnim karakteristikama situacije, a dio o kandidatovim doživljajima te situacije. Među modelima koji uključuju obje skupine situacijskih odrednica (Ellingson i McFarland, 2011; Marcus, 2009; McFarland i Ryan, 2000, 2006; Snell i sur., 1999) percepcija situacije i njezine objektivne karakteristike eksplicitno su razdvojene jedino u modelima Marcusa te Ellingson i McFarland.

Na kraju pregleda možemo zaključiti da bi buduća istraživanja odrednica lažiranja odgovora trebala sveobuhvatno empirijski ispitati motivacijske odrednice lažiranja odgovora koje predlažu mnogi teorijski modeli. Osim toga, valja istražiti utjecaj relevantnih situacijskih faktora – ne samo kandidatove percepcije situacije nego i objektivnih karakteristika selekcijske situacije, čemu u prilog govore nove metaanalize o učinkovitosti intervencija suzbijanja lažiranja odgovora (Adair, 2014). Konačno, uz specificiranje pojedinih motivacij-

skih i situacijskih odrednica lažiranja odgovora, cilj budućih istraživanja svakako bi trebao uključivati i bolje razumijevanje njihovih međusobnih odnosa. Nalazi takvih istraživanja zasigurno će imati značajne praktične implikacije na poboljšanje strategija suočavanja s lažiranjem odgovora u realnim selekcijskim situacijama.

## LITERATURA

Adair, C. K. (2014). *Interventions for addressing faking on personality assessments for employee selection: A meta-analysis*. (Neobjavljena doktorska disertacija). DePaul University, Chicago, Illinois.

Ajzen, I. (1991). Theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211. doi:10.1016/0749-5978(91)90020-T

Dilchert, S. i Ones, D. S. (2011). Application of preventive strategies. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 177–200). New York, NY: Oxford University Press. doi:10.1093/acprof:oso/9780195387476.003.0054

Dilchert, S., Ones, D. S., Viswesvaran, C. i Deller, J. (2006). Response distortion in personality measurement: Born to deceive, yet capable of providing valid self-assessments? *Psychology Science*, 48(3), 209–225.

Douglas, E. F., McDaniel, M. A. i Snell, A. F. (1996). The validity of noncognitive measures decays when applicants fake. *Academy of Management Proceedings*, 6, 127–131. doi:10.5465/AMBPP.1996.4979062

Dwight, S. A. i Donovan, J. J. (2003). Do warnings not to fake reduce faking? *Human Performance*, 16(1), 1–23. doi:10.1207/S15327043HUP1601\_1

Ellingson, J. E. (2011). People fake only when they need to fake. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 19–33). New York, NY: Oxford University Press. doi:10.1093/acprof:oso/9780195387476.003.0014

Ellingson, J. E. i McFarland, L. A. (2011). Understanding faking behavior through the lens of motivation: An application of VIE theory. *Human Performance*, 24(4), 322–337. doi:10.1080/08959285.2011.597477

Goffin, R. D. i Boyd, A. C. (2009). Faking and personality assessment in personnel selection: Advancing models of faking. *Canadian Psychology*, 50(3), 151–160. doi:10.1037/a0015946

Grieve, R. i Hayes, J. (2013). Does perceived ability to deceive = ability to deceive? Predictive validity of the perceived ability to deceive (PATD) scale. *Personality and Individual Differences*, 54(2), 311–314. doi:10.1016/j.paid.2012.09.001

Jerneić, Ž., Galić, Z., Parmač Kovačić, M., Tonković, M., Prevendar, T., Bogdanić, A., Brožićević, M., Bučar, M., Čatipović, A., Đaković, I., Gospodnetić, F., Hrebac, M., Jakovina, A., Jelovica, V., Knezović, A., Lovrić, A., Löw, A., Paić-Antunović, J., Pavković, I., Petretić, M., Rajić-Stojanović, I., Salkičević, S., Sekulić, S., Taslak, M., Terzin-Laub, N., Tomiša, T., Ugarković, M., Vračević, T. i Zlatar, A. (2010). *Ličnost i radno ponašanje: Priroda i mjerenje socijalno poželjnog odgovaranja*. Zagreb: FF Press.



DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 24 (2015), BR. 4,  
STR. 531-554

TONKOVIĆ GRABOVAC,  
M.: PREGLED MODELA...

Krosnick, J. A. (1999). Survey research. *Annual Review of Psychology*, 50, 537–567. doi:10.1146/annurev.psych.50.1.537

Levashina, J., Morgeson, F. P. i Campion, M. A. (2009). They don't do it often, but they do it well: Exploring the relationship between applicant mental abilities and faking. *International Journal of Selection and Assessment*, 17(3), 271–281. doi:10.1111/j.1468-2389.2009.00469.x

Lueke, S. B., Snell, A. F., Illingworth, A. J. i Paidas, S. M. (2001, April). *An empirical test of an interactional model of faking*. Usmeno priopćenje na 2001 Meeting of the Society for Industrial and Organizational Psychology. San Diego, CA.

Marcus, B. (2009). 'Faking' from the applicant's perspective: A theory of self-presentation in personnel selection settings. *International Journal of Selection and Assessment*, 17(4), 417–430. doi:10.1111/j.1468-2389.2009.00483.x

McFarland, L. A. i Ryan, A. M. (2000). Variance in faking across non-cognitive measures. *Journal of Applied Psychology*, 85(5), 812–821. doi:10.1037/0021-9010.85.5.812

McFarland, L. A. i Ryan, A. M. (2006). Toward an integrated model of applicant faking behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(4), 979–1016. doi:10.1111/j.0021-9029.2006.00052.x

Mueller-Hanson, R. A., Heggstad, E. D. i Thornton, G. C. (2006). Individual differences in impression management: An exploration of the psychological processes underlying faking. *Psychology Science*, 48(3), 288–312.

Parmač Kovačić, M., Galić, Z. i Andreis, L. (2014). Upozorenje o lažiranju odgovora u upitniku ličnosti: Jesu li upozoreni ispitanici iskreniji? *Suvremena psihologija*, 17(1), 35–52.

Paulhus, D. L. (2011). Overclaiming on Personality Questionnaires. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 151–164). New York, NY: Oxford University Press.

Raymark, P. H. i Tafero, T. L. (2009). Individual differences in the ability to fake on personality measures. *Human Performance*, 22(1), 86–103. doi:10.1080/08959280802541039

Sackett, P. R. (2011). Integrating and prioritizing theoretical perspectives on applicant faking of personality measures. *Human Performance*, 24(4), 379–385. doi:10.1080/08959285.2011.597478

Snell, A. F., Sydel, E. J. i Lueke, S. B. (1999). Towards a theory of applicant faking: Integrating studies of deception. *Human Resource Management Review*, 9(2), 219–242. doi:10.1016/S1053-4822(99)00019-4

Tett, R. P., Anderson, M. G., Ho, C.-L., Yang, T. S., Huang, L. i Hanvongse, A. (2006). Seven nested questions about faking on personality tests: An overview and interactionist model of item-level response distortion. U R. L. Griffith i M. H. Peterson (Ur.), *A closer examination of applicant faking behavior* (str. 151–178). Greenwich, CT: IAP.

Tett, R. P. i Burnett, D. D. (2003). A personality-trait based interactionist model of job performance. *Journal of Applied Psychology*, 88(3), 500–517. doi:10.1037/0021-9010.88.3.500



DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 24 (2015), BR. 4,  
STR. 531-554

TONKOVIĆ GRABOVAC,  
M.: PREGLED MODELA...

Tett, R. P. i Simonet, D. V. (2011). Faking in personality assessment: A "multisaturation" perspective on faking as performance. *Human Performance*, 24(4), 302–321. doi:10.1080/08959285.2011.597472

Tonković, M. (2012). Are there personality traits that predispose applicants to fake noncognitive measures in personnel selection? *Review of Psychology*, 19(1), 29–36.

Tourangeau, R. i Rasinski, K. A. (1988). Cognitive-processes underlying context effects in attitude measurement. *Psychological Bulletin*, 103(3), 299–314. doi:10.1037//0033-2909.103.3.299

Vroom, V. H. (1964). *Work and motivation*. Oxford, England: Wiley.

Yu, J. (2008). *A process model of applicant faking on overt integrity tests*. (Neobjavljena doktorska disertacija). Texas A&M University.

Ziegler, M. (2011). Applicant faking: A look into the black box. *The Industrial-Organizational Psychologist*, 49(1), 29–37.

Ziegler, M., Maaß, U., Griffith, R. i Gammon, A. (2015). What is the nature of faking? Modeling distinct response patterns and quantitative differences in faking at the same time. *Organizational Research Methods*, 18(4), 679–703. doi:10.1177/1094428115574518

Ziegler, M., MacCann, C. i Roberts, R. D. (2011). Faking: Knowns, unknowns, and points of contention. U M. Ziegler, C. MacCann i R. D. Roberts (Ur.), *New perspectives on faking in personality assessment* (str. 3–16). New York, NY: Oxford University Press.

## Review of the Models of Fake Response Determinants in Personality Questionnaires in Job Selection

Maša TONKOVIĆ GRABOVAC  
Faculty of Humanities and Social Sciences, Zagreb

Faking behavior on personality questionnaires can be defined as a respondent's tendency to consciously give incorrect answers in order to increase chances for obtaining their goal, e.g. getting the job. Given the fact that it is a behavior which is neither easily detected nor measured, from both theoretical and practical perspectives, it is important to identify the factors which determine whether applicants will fake their responses, and to what extent. In attempts to answer this question, in the last decade several groups of authors have systemized possible factors and suggested the models which specify key determinants of faking behavior and their mutual relationships. Since the models have been developed in a short period of time, they mostly do not refer to each other. Consequently, various authors often use different labels for the same determinants, as well as the same labels for different determinants, while in scarce

DRUŠ. ISTRAŽ. ZAGREB  
GOD. 24 (2015), BR. 4,  
STR. 531-554

TONKOVIĆ GRABOVAC,  
M.: PREGLED MODELA...

empirical studies they measure the same constructs variously. Hence, the goal of this overview is to systematically present and critically review all relevant models of faking. The overview is concluded by emphasizing the similarities and differences between the models, which can serve as the basis for future research on faking determinants in a selection context.

Keywords: faking, models of faking, faking determinants, personality questionnaires, personnel selection